

# MISSÃO DE PROSPEÇÃO EUA

23 - 25 janeiro 2017  
Nova Iorque | EUA

PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

**Pedra E+**



## Relatório de avaliação da ação

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

**Ficha Técnica:**

Relatório de Avaliação da Missão de Prospecção EUA 2017

Promotor | ANIET Associação Nacional da Indústria Extractiva e Transformadora

Conteúdos | Pamésa Consultores

2017

<b><i>O Relatório da Ação</i></b>	<b>4</b>
Enquadramento	5
<b><i>O Mercado</i></b>	<b>6</b>
Identificação	7
Justificação	7
Comércio setorial internacional dos Estados Unidos da América	7
Comércio setorial de Portugal com os Estados Unidos da América	8
<b><i>A Ação</i></b>	<b>9</b>
Justificação	10
Empresas participantes	10
Atividades realizadas	11
Contactos interlocutores	13
Clipping de notícias	13
<b><i>Avaliação</i></b>	<b>15</b>
Metodologia	16
Resultados obtidos	17
Avaliação qualitativa	17
Avaliação quantitativa	19
Apreciação da ANIET	20
<b><i>Análise da Execução</i></b>	<b>21</b>
Apreciação final e recomendações	22



# ***O Relatório da Ação***

PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

**Pedra E+**



## **Enquadramento**

A ANIET – Associação Nacional da Indústria Extractiva e Transformadora é promotora do Projeto Conjunto de Internacionalização “**Pedra E+**” (nº 26199), que tem como objetivo apoiar as empresas do setor da pedra natural no processo de internacionalização, tendo em vista o aumento das exportações do setor, a valorização da imagem das marcas nacionais e a promoção de fatores de competitividade através do marketing.

O projeto, que se encontra em desenvolvimento ao abrigo do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME, teve início em novembro de 2016 e estará em curso até novembro de 2018.

A execução integra a realização de diversas atividades de avaliação, nas quais se integra o presente relatório, que foi elaborado após a conclusão da participação na Prospeção EUA. Este exercício de avaliação tem em vista a melhoria contínua, sendo um relevante instrumento de acompanhamento e divulgação das atividades realizadas.

Este documento integra quatro partes principais:

- ⊗ **O mercado:** caracterização e justificação da opção no projeto;
- ⊗ **A ação:** detalhe do evento e da participação;
- ⊗ **Avaliação:** apreciação das empresas e da ANIET ao desenrolar da participação;
- ⊗ **Recomendações:** análise de eventuais desvios e do impacto da ação e alinhamento de medidas preventivas/corretivas para o futuro.

Os dados apresentados nas duas primeiras partes tiveram como suporte informação disseminada pela organização do certame, pela ANIET e nos diversos meios de comunicação social com identificação das respetivas fontes. A avaliação teve como suportes o Inquérito de Avaliação à Participação, o Inquérito de Avaliação da Satisfação, os contributos dos participantes durante e após a sua concretização e a apreciação do promotor. As recomendações apresentadas pressupõem uma análise crítica externa ao desenvolvimento da ação.

O presente Relatório será disseminado pelos meios próprios da Associação.



# ***O Mercado***

PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

**Pedra E+**



## Identificação



Estados Unidos da América

## Justificação

Os Estados Unidos da América encontram-se na terceira posição do [Ranking Competitiveness Index](#) do World Economic Forum (Portugal ocupa a 46ª posição), mantendo posições face à avaliação anterior.

Segundo dados do International Trade Centre, em 2016, o país ocupou a 1ª posição mundial, tratando-se do [maior importador](#) mundial (quota mundial de 14%) e o segundo [maior exportador](#) (quota de 9,1%), atrás da China.

Com uma população de [326](#) milhões de habitantes e um rendimento per capita de 57.589US\$, praticamente o triplo nacional (19.872US\$), a sua supremacia é evidente no panorama mundial.

O país ocupa uma área geográfica de mais de 9 milhões de km<sup>2</sup>, sendo um mercado fortemente atrativo para as empresas nacionais pelo seu potencial de negócio a explorar.

### Comércio setorial internacional dos Estados Unidos da América

O consumo de pedra natural nos EUA, à semelhança do resto do mundo, está a crescer, associado a retoma da construção, após alguns anos de recessão económica. Começam a surgir projetos de construção nova (residencial) mas também no segmento da reabilitação e espera-se que esta tendência se mantenha nos próximos anos.

A indústria da pedra ornamental emprega naquele país perto de 90.000 trabalhadores, distribuídos por cerca de 9.000 empresas (dados Natural Stone Institute).

Sendo o maior mercado mundial, é essencial para a indústria, acompanhar a sua evolução e tendências.

#### Size of Industry (U.S.)

##### Dimension Stone

9,689 firms

85,966 employees

\$3,153 million annual payroll

A pedra artificial pode vir a ser um problema uma vez que os seus fornecedores estão a praticar condições (entenda-se principalmente prazos de pagamento, uma vez que os seus preços são mais elevados) que os de pedra natural poderão não acompanhar. Por outro lado, há um esforço de marketing evidente no sentido de criar força de marca, não só no segmento tradicional e forte das bancadas (cozinha), como por exemplo com o quartzo, mas também agora o segmento de mercado de pavimentos exteriores, fachadas exteriores e decoração.

Não obstante, o mercado de pedra natural, tudo indica, continuará a crescer.

O país importou, em 2016, cerca de 3.400 milhões de dólares de pedra natural, sendo 90% dessas importações, pedras naturais de cantaria ou construção trabalhadas e obras destas pedras. Os seus principais fornecedores são Brasil, China, Itália, Índia e Turquia.

### Comércio setorial de Portugal com os Estados Unidos da América

Segundo dados do International Trade Centre, Portugal exportou em 2016 cerca de 29 milhões de euros de pedra natural para os Estados Unidos da América, o que coloca o nosso país na 10ª posição no ranking dos seus principais fornecedores de pedra natural. A pedra natural portuguesa está claramente sub-representada no mercado dos Estados Unidos, pois esse peso representa apenas 1% do total importado por este país.

O produto nacional cujo peso é maior no total importado pelos EUA (nessa categoria) são as lousas, com 5% de quota.

Por sua vez, as exportações para os EUA representam 7% do total exportado pelo setor em 2016, ocupando este país a 6ª posição do ranking de principais clientes nacionais.

Cerca de 70% dessas importações são, sem surpresa, pedras naturais de cantaria ou construção trabalhadas e obras destas pedras, sendo que as lousas representam 28% do total.

A composição das vendas para os EUA é muito positiva, uma vez que as obras em pedra (NC 68) encerram maior valor acrescentado e assim um maior preço unitário de exportação.



# *A Ação*

PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

**Pedra E+**



## Justificação

A realização de uma missão de prospeção aos EUA tem como principal objetivo aprofundar o conhecimento sobre o mercado, alcançando mais rapidamente potenciais clientes e prescritores para a sua oferta.

Após a participação na Feira TISE (no projeto anterior em 2016 e agora em 2017), esta ação permitiu mais um passo em frente no processo de internacionalização do sector para este mercado específico e com características próprias. Tendo ainda proporcionado a divulgação e promoção da Pedra Natural Portuguesa a prescritores e empresas com projeção internacional.

## Empresas participantes

Integraram esta ação do projeto 2 empresas portuguesas do setor, a saber:

### **CONSTRUÇÕES PARDAIS - IRMÃOS MONTEIROS LDA**

(marca Pardais Granites)

representada por **Pedro Ferraz**



Localização: Estrada da Zona Industrial, nº 235  
4575-060 ALPENDURADA E MATOS

NIPC: 502 793 520

Site: [www.pardaisgranites.com](http://www.pardaisgranites.com)

Email: [geral@pardaisgranites.com](mailto:geral@pardaisgranites.com)

Telefone: (+351) 255 611 682

Fax: (+351) 255 611 053

Atividade: 23703 - Fabricação de artigos de granito e de rochas, n.e.

**AIREMÁRMORES –EXTRAÇÃO DE MÁRMORES, LDA**

representada por **Licínio Cordeiro**

Localização: Rua dos Arneiros – Ataija de Cima  
2460-713 ALCOBAÇA

NIPC: 501 467 068

Site: [www.airemarmores.com](http://www.airemarmores.com)

Email: [geral@airemarmores.com](mailto:geral@airemarmores.com)

Telefone: (+351) 262 508 501

Fax: (+351) 262 508 506

Atividade: 08113 – Extração de calcário e cré



## ***Atividades realizadas***

A ANIET promoveu a realização de uma Missão de Prospeção aos EUA - ação inovadora nos projetos conjuntos de internacionalização que a associação tem vindo a organizar - que se centrou na área de Nova Iorque (a cidade mais populosa dos Estados Unidos e uma das áreas metropolitanas mais populosas do mundo), entre os dias 23 e 25 de janeiro de 2017.

Curiosamente cada uma das 2 empresas que integraram a missão, representavam os principais produtos do setor nacional:

- ⊗ Airemármores – mármore e calcários
- ⊗ Pardais Granites - granito

Desde a participação na anterior edição da feira TISE, em 2016, que as empresas sentiram que uma participação em feira não seria suficiente para conhecerem um mercado desta dimensão como os EUA, nem tão pouco com o ritmo adequado ao desenvolvimento das suas estratégias de internacionalização.

Ou seja, a missão veio complementar a presença em feira na medida em que permitiu estabelecer um contacto mais próximo e pessoal com os possíveis interlocutores.

Para esta missão pretendia-se alcançar três categorias principais:

- ⊗ Importadores de rochas ornamentais;
- ⊗ Empresas de transformação de pedra;
- ⊗ Gabinetes de arquitetura.

Era necessário aprofundar relações comerciais com diversos interlocutores e para tal haveria que encontrar uma entidade especializada na preparação deste tipo de abordagem e com conhecimento próximo de tais entidades.

Foi selecionada a empresa Marazita and Associates – Stone Trends Internacional, por ser uma consultora especializada em marketing e estratégia, com enfoque na pedra natural, com uma rede de contactos profissionais em todo o mundo. O seu presidente é membro do Marble Institute of America e orador residente nas conferências anuais das feiras internacionais COVERINGS (EUA) e Marmomac (Itália).

A sua função consistiu em selecionar e promover o contacto com os diversos interlocutores, acompanhar as visitas e também apoiar e orientar as estratégias das empresas para cada um dos segmentos a visitar.

Para se perceber a dimensão e importância desta missão, destaca-se que, no caso dos gabinetes de arquitetura, foram realizadas reuniões com algumas das maiores empresas a nível mundial – KPF, Skidmore Owings and Merrill e HOK - que representam mais de 2.000 arquitetos em todo o mundo. Ou, ou seja, estes contactos permitiram exponenciar a visibilidade e projeção das empresas nacionais a prescitores à escala mundial.

Do programa da visita são de destacar:

### 1º dia – 23 de janeiro:

Visita a **ABC Worldwide** – import/export

Visita a **Miller Druck** – import/export; transformação e construção

Visita a **HOK** - gabinete de arquitetura, design, engenharia e planeamento à escala mundial, com 24 escritórios em 3 continentes

### 2º dia – 24 de janeiro:

Visita a **Walker Zanger** import/export; design

Visita a **Artistic Tile** - import/export

Visita a **Skidmore, Owings & Merrill LLP** – gabinete de arquitetura, design de interiores, engenharia e planeamento urbano, com 10 escritórios em 3 continentes.

### 3º dia – 25 de janeiro:

Visita **Kohn Pedersen Fox Associates PC** – gabinete de arquitetura com 9 escritórios em 3 continentes

Visita **Stone Source** – import/export

Jantar de *networking* com diversos arquitetos de renome de empresas locais de arquitetura

## Contactos interlocutores

Entidade	Tipo	Interlocutor	Website
ABC Worldwide	Import/export	Ken Saretsky	<a href="http://www.abcworlwidestone.com/">http://www.abcworlwidestone.com/</a>
Miller Druck	Import/export Transformação Construção	Kim A. Dmais	<a href="http://www.millerdruck.com/">http://www.millerdruck.com/</a>
HOK	Gabinete de arquitetura	Sandra Castaneda	<a href="https://www.hok.com/">https://www.hok.com/</a>
Walker Zanger	Import/export; design	Jonathan Zanger	<a href="http://walkerzanger.com/">http://walkerzanger.com/</a>
Artistic Tile	Import/export	Joshua Levinson	<a href="https://www.artistictile.com/">https://www.artistictile.com/</a>
SOM   Skidmore, Owings & Merrill LLP	Gabinete de arquitetura	KWONG YUNG YU	<a href="https://www.som.com/">https://www.som.com/</a>
Kohn Pedersen Fox Associates PC	Gabinete de arquitetura	Regina M. Henry	<a href="https://www.kpf.com/">https://www.kpf.com/</a>
Stone Source	Import/export	Ron Silano	<a href="https://www.stonesource.com/">https://www.stonesource.com/</a>

## Clipping de notícias

26/01/17

VOLTAR

**Missão de prospeção ao Mercado Norte Americano**



COMITIVA ANIET - fotografia de STONE TRENDS INTERNATIONAL

ANIET: Notícia da missão

<http://www.aniet.pt/pt/noticias/missao-de-prospecao-ao-mercado-norte-americano/>

26/01/2017

BOLETIM  
INFORMATIVO

## MISSÃO DE PROSPECÇÃO AO MERCADO NORTE AMERICANO

No âmbito do Projecto de Internacionalização 2020 | PEDRA E+, a ANIET promoveu uma Missão de Prospeção ao Mercado Norte Americano, que decorreu de 23 a 26 de Janeiro, na cidade de Nova Iorque.

Após a participação na Feira TISE (em 2016 e 2017), esta acção permitiu mais um passo em frente no processo de internacionalização do sector para este mercado específico e com características próprias. Tendo ainda proporcionado a divulgação e promoção da Pedra Natural Portuguesa a prescritores e empresas com projecção internacional.

Durante os quatro dias de trabalho, foram realizados contactos com várias entidades e profissionais das áreas de extracção, transformação, import/export, construção e arquitectura. De entre as várias visitas e reuniões desenvolvidas, destaca-se o jantar convívio com um grupo de arquitectos de renome, que paralelamente à promoção da Pedra Natural Portuguesa, potenciou a troca de experiências e culturas entre todos os participantes.



Fotografias por Stone Trend International



ANIET: Divulgação da participação  
Boletim Informativo ANIET - Edição nº 119  
janeiro 2017



# ***Avaliação***

PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

**Pedra E+**



## Metodologia

A avaliação foi efetuada através de recolha e tratamento de informação junto da ANIET e dos técnicos que acompanharam a ação e mediante reuniões com as empresas participantes como complemento da resposta aos inquéritos realizados.

Foi, desta forma, possível averiguar o grau de satisfação com a organização da ação, com o número de visitas realizadas e conhecer as expectativas para os negócios.

Os resultados da informação recolhida durante o período de execução permitiram a elaboração do presente relatório.

A estrutura dos Inquéritos apresentados às empresas participantes contemplou o seguinte:

1. Objetivos de Participação na Ação de Internacionalização
  - a. Prospeção/entrada
  - b. Crescimento volume negócios
  - c. Consolidação posição mercado
  - d. Reposicionamento em segmentos de valor acrescentado
2. Permitiu aumento da notoriedade da empresa/marca
  - a. Sim
  - b. Não
3. Quantidade de empresas que visitou/contatou
  - a. Acima das expectativas
  - b. De acordo com as expectativas
  - c. Satisfatória
  - d. Poucos visitantes
4. Qualidade das empresas que visitou/contatou
  - a. Excelente
  - b. Boa
  - c. Satisfatória
  - d. Má
5. Número de contatos estabelecidos
6. Qualidade dos contatos concretizados
  - a. Excelente Qualidade
  - b. Boa Qualidade
  - c. Qualidade Satisfatória
  - d. Má Qualidade
7. Número de Contratos celebrados
8. Número de Agentes ou distribuidores angariados
9. Número de encomendas esperadas (estimativa)
10. Valor total das encomendas esperadas (estimativa)
11. Estimativa de aumento das exportações (% média)
12. Como avalia os resultados da participação
  - a. Acima das expectativas

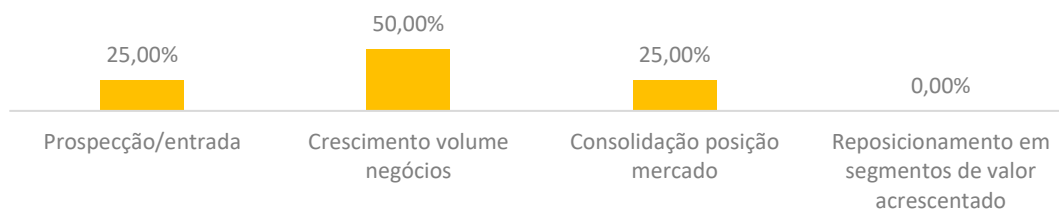
- b. De acordo com as expectativas
  - c. Inferior ao esperado
13. Avaliação da organização da Ação de Internacionalização por parte da ANIET
- a. Muito boa
  - b. Boa
  - c. Razoável
  - d. Deficiente
14. Tenciona participar numa próxima Ação de Internacionalização organizada pela ANIET
- a. Sim
  - b. Não
  - c. A decidir

As respostas obtidas foram tratadas em base de dados com vista a obter a avaliação e o sentimento das empresas sobre os pontos do inquérito.

## Resultados obtidos

### Avaliação qualitativa

– **Objetivos da participação na Ação de Internacionalização:**



As empresas participaram na missão de prospeção tendo como objetivos principais o crescimento do volume de negócios, a prospeção/entrada em novos clientes e a consolidação da posição nos atuais clientes.

– **Permitiu aumento da notoriedade da empresa/marca?**



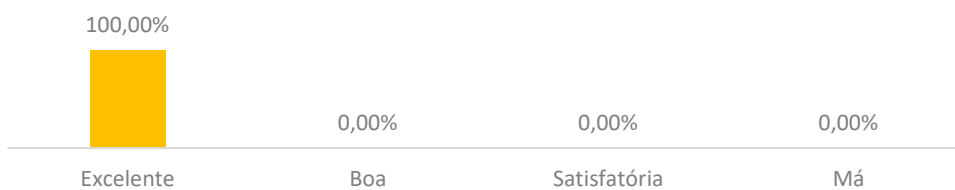
As empresas, de forma unânime, consideram que a participação na presente ação de promoção permitiu o aumento da sua notoriedade.

– **Quantidade das empresas que visitou/contatou:**



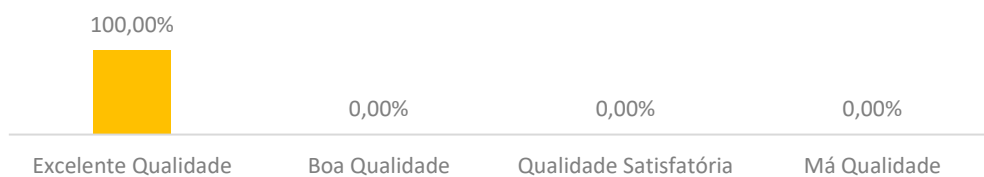
Uma das empresas participantes considerou que a quantidade de visitas realizadas foi a esperada mas a outra considerou que excedeu as suas expectativas.

– **Qualidade de Empresas que visitou/contatou:**



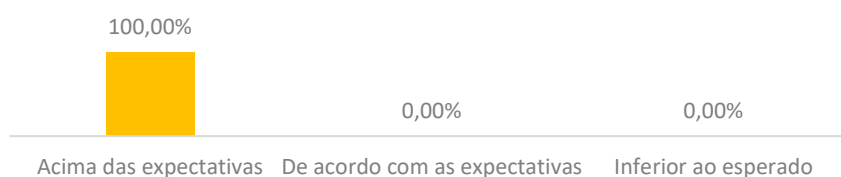
As empresas são unânimes em considerar que a qualidade das empresas com que contactos durante a missão é excelente.

– **Qualidade dos contatos concretizados:**



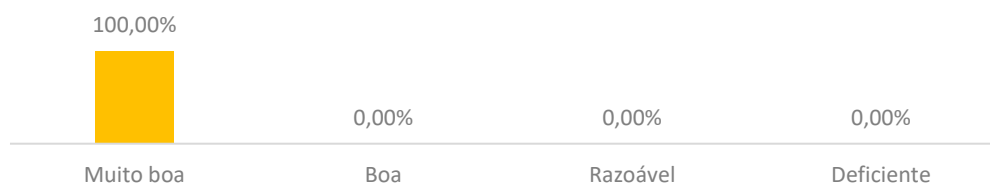
As empresas consideram que a qualidade dos contactos concretizadas é excelente.

– **Como avalia os resultados da participação?**



E como tal, consideram que a missão gerou resultados que excederam as expectativas que tinham formulado previamente à participação.

– **Avaliação da organização da ação por parte da ANIET:**



De igual forma, a organização da ANIET foi considerada, unanimemente, como muito boa pelos participantes.

– **Tenciona participar numa Próxima Feira organizada pela ANIET?**



E por isso, tencionam participar em próximas ações de internacionalização organizadas pela ANIET.

– **Apreciação crítica: testemunhos das empresas participantes**

Transcrição dos testemunhos:

“A acção foi extremamente positiva. Permitiu adquirir conhecimentos vastos sobre o mercado e foram identificadas as principais vias de acesso. Este tipo de missão ajudou a obter oportunidades de negócio e mesmo a efectivar negócio. O uso de consultadoria especializada marcou toda a diferença no sucesso obtido.”

“O trabalho de consultoria foi muito importante, quer na formação dada quer ao mercado quer à abordagem do mesmo, apresentação, comunicação, etc. Também foi muito importante o trabalho de angariação de contactos e apoio nas reuniões com as diversas empresas e principalmente com os arquitetos.”

### Avaliação quantitativa

De seguida apresentam-se alguns dos resultados mais significativos da ação obtidos logo após a sua realização, mas que permitem já realizar uma breve apreciação crítica:

- Número total de contatos realizados: 26

- Número total de contratos celebrados: 3
- Número total de agentes ou distribuidores angariados: 1
- Número total de encomendas esperadas: 6
- Valor total das encomendas esperadas: 1.075.000€
- Estimativa de aumento médio das exportações: 11%

Estes resultados são monitorizados para aferir em sede de conclusão do projeto do impacto que este teve sobre as empresas participantes.

## ***Apreciação da ANIET***

Mais uma vez consideramos que a participação das nossas empresas em ações internacionalização é deveras importante para a promoção dos seus produtos e para incrementar a visibilidade da pedra natural portuguesa.

A participação de duas empresas focadas em pedras naturais diferentes (granitos e mámores/calcários) também contribuiu para mostrar que Portugal tem uma ampla diversidade de oferta capaz de assegurar produção aos melhores padrões de qualidade e com uma multiplicidade de aplicações.

Foi notório o desconhecimento que este mercado ainda tem da nossa pedra natural, e por isso é muito importante que de futuro se dê continuidade ao trabalho agora iniciado.



# ***Análise da Execução***

PROJETO CONJUNTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

**Pedra E+**



## ***Apreciação final e recomendações***

Para esta ação número 2 do projeto conjunto Pedra com Valor, foi prevista, em sede de candidatura, a realização em janeiro de 2017, contado com a participação de 3 empresas e envolvendo um custo global de 22.230,00€.

Em termos de execução temporal, a calendarização foi cumprida mas a execução física ficou-se pelas 2 empresas. À data de realização da feira o projeto ainda se encontrava em análise, não havendo, nessa altura, qualquer garantia de financiamento da ação. Por esse motivo apenas duas das três empresas que haviam manifestado interesse decidiram avançar com a participação na missão de prospeção ao mercado americano.

No que respeita à execução financeira, o desvio é pouco significativo (-19%), estando essencialmente relacionado com o esforço de contenção financeira com o alojamento.

Embora o mercado americano ainda tenha um peso muito reduzido na carteira de negócios destas duas empresas, face à forma como correu esta missão, complementada com a participação na feira TISE, tudo indica que há efetivamente potencial de concretização de bons negócios no futuro.

